

一部構成員限り

第 2 回会合における主な意見

令和 8 年 1 月 30 日
事 務 局

1. 指標（データ）に基づく規制のあり方の検討

（1）電気通信事業法第27条の3の導入時に目指した目的は達成できていると言えるか。 （現在の市場環境や27条の3の規制の効果をどのように捉えているか。）

【目的① 事業者間の適正な競争環境の実現】

- 現状も端末の「実質1円」販売や「SIMのみ新規でのキャッシュバック」といった値引き等の誘引に頼った競争環境は依然として継続している状況。（NTTドコモ）
- 過度な端末値引きの抑制や不当な期間拘束の是正により、公正な競争環境が促進。（KDDI）
- 競争状態を特定の数値のみで判断することは難しく、注目すべきなのは市場に提供されている商品の品質と価格であり、その判断に当たっては、国内市場だけでなく海外との比較が非常に重要。通信料金やネットワーク品質を海外との比較で見ると日本市場は競争が進展。（ソフトバンク）
- 通信料金割引に係る例外ルールによる市場の歪みの解消や「お試し割」の条件見直し、規律対象事業者の基準の明確化による市場の更なる活性化が必要。（楽天モバイル）
- 楽天モバイルの意見（同一事業者内のプラン変更が著しく制限されていないときは「新規契約」には該当せず、通信料金割引が広く行われていることによる市場の歪み）について、実際にそのような割引が広く行われているのか。（北委員）
 - プラン変更も含む形の割引施策は実施しているものの、どの程度広く実施しているかを示すことは難しく、現状何か課題が生じているという認識はない。（NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク）
- プラン変更も含む場合の通信料金割引について、楽天モバイルは具体的にどのような点が不公平だと考えているのか。（三澤委員）
 - 新規契約者とともにプラン変更者も対象とした通信料金割引は規律の対象外であり、複数ブランドを展開する事業者のみが実施期間等の制限なく通信料金割引を実施することができるのが実態。（楽天モバイル）

**(1) 電気通信事業法第27条の3の導入時に目指した目的は達成できていると言えるか。
(現在の市場環境や27条の3の規制の効果をどのように捉えているか。)**

【目的② 利用者が自らのニーズに沿った通信サービスを合理的に選択】

- 本来は通信サービスの良し悪しで利用者自身のニーズに沿ったサービス選択が行われるのが望ましい姿であるが、実際は契約時の値引き等の経済的利益で判断する利用者も多いという状況が継続。(NTTドコモ)
- 端末によって異なる通信料金割引の有無の解消やスイッチングコストの低下に向けた取組により、利用者が自らに合った料金プランを選択したり、利用者意思によりいつでも乗り換えることが可能な状況。(KDDI)
- 端末購入者への通信料金割引や1,000円超の違約金が禁止され、挙げられていた課題はおおむね解消。(ソフトバンク)
- 既存顧客に対する過度な囲い込みが解消されたことにより、達成できている状況。(楽天モバイル)

【目的③ 利用者間の不公平】

- 利用者が短期解約により次々とキャリアを乗り換えることで各社から利益提供を受けることが可能であり、既存契約者との間で不公平が生じており、特にSIMのみ新規契約者の短期解約が相対的に多い状況。(NTTドコモ)
- 端末によって異なる通信料金割引の有無の解消や行き過ぎた囲い込みの禁止により、不公平性が是正。(KDDI)
- 端末購入者への通信料金割引や1,000円超の違約金が禁止され、挙げられていた課題はおおむね解消。(ソフトバンク)
- 回線契約時に提供される利益を目的とした短期解約の増加により、課題が存在。(楽天モバイル)

**（１）電気通信事業法第27条の3の導入時に目指した目的は達成できていると言えるか。
（現在の市場環境や27条の3の規制の効果をどのように捉えているか。）**

【目的④ 通信料金の高止まりの解消】

- 通信料金は諸外国と比較しても中位の水準で推移しており、高止まりの状態にあるとは言えない。（NTTドコモ）
- 端末購入補助の上限設定や乗換えの活性化により、通信サービス自体の競争が進み通信料金にも好影響。（KDDI）
- 海外と比較すると、日本のネットワーク品質は世界最高レベルと評価されており、通信料金も低位から中位の水準にあり、消費者物価指数の推移を見ても、過去も含めて高止まりの状態はない。（ソフトバンク）
- 事業者間の競争が促進し料金の低廉化が実現。（楽天モバイル）

（２）市場環境や27条の３の規制の効果を検証するにあたり、どのようなデータを定点的に観測すべきか。現在参照しているデータに加えて、他に把握すべきデータはあるか。

- 数値データのみをもって市場・競争環境の実態を把握することは困難であり、過度の値引き誘引に頼った競争環境から脱却しているかという観点では、例えば店頭における顧客誘引の実態等の定性データをモニタリングすることも必要ではないか。（NTTドコモ）
- 現時点のシェア比較だけでなく、事業者ごとの契約数の伸び率や、プランの比較状況や不公平感に関する利用者向けのアンケート調査、海外との料金プラン価格差調査のデータが参考になるのではないか。（KDDI）
- 累積のシェアは容易に変動しないものであり、これをもって市場の競争状況を評価するのは適切ではなく、純増シェアであれば、各事業者の比較競争力や競争優位性を評価する指標の一つにはなり得る。ただ、顧客の移動やシェア変動は必ずしも発生するとは限らないため、市場の競争状況を見るためには商品やサービスの海外比較が有効な手法になるのではないか。（ソフトバンク）
- 通信市場の動向としては短期解約件数の推移及び短期解約に対して事業者が実施した対策等、規律の遵守状況としては利用者に対してホッピングを唆するような案内がないかや、一定期間、通信契約の継続を求める案内がないか等を参照するのが良いのではないか。（楽天モバイル）

(3) 27条の3の規制の最小化を図ることは可能と考えるか。

上記の目的①～④を達成するため、27条の3の規制に代わる対応策が考えられるか。

【規制の最小化の可否等】

- 依然として値引き誘引に頼った競争慣行が継続している状況であり、現状では規制自体は引き続き必要。(NTTドコモ)
- 27条の3の規制に代わる新たなルールの導入は、効果的な規律の廃止に伴う公正競争環境の悪化や、それに伴う対応コストの増大等が懸念されるため、目的に対する効果を損なわない範囲で規制を最小化することが適当。(KDDI)
- 自由競争が原則であって、規制は最小が理想。目指すべき市場・方向性を明確化し、現状分析の上、規制の緩和又は廃止、維持を海外市場の事例も参考に検討するのが良いのではないか。(ソフトバンク)
- 目的が達成された上で、公正競争の促進が損なわれない限りにおいては、規制の最小化に異論なし。(楽天モバイル)

【端末割引上限規制のあり方】

- 現行の端末割引上限規制（原則4万円が上限）についてどのように考えているか。(北委員)
 - 依然として値引き誘引に頼った競争慣行が継続している状況であり、例えば調達価格以下での値引きを禁止する等の規制強化する案も考えられるが、少なくとも現状維持が適当。(NTTドコモ)
 - 上限額をいくらにすべきかを決めるのは難しく、撤廃も時期尚早であるため、現状維持が適当。(KDDI)
 - 端末安売り競争の拡大に繋がるため、現状維持が適当。(ソフトバンク)
 - 過度な利益提供を防ぐために現状の水準となっていることを踏まえると、現状維持が適当。(楽天モバイル)

(4) ①自社のモバイルサービスの通信品質をどのような指標で評価しているか。また、これを踏まえてネットワーク投資の水準をどのように評価しているか。

- 基地局数や平均スループット等の定量データのほか、SNS等での利用者の不満の声等の定性データにより総合的に評価を行った上でネットワーク整備・通信品質向上に努めており、ネットワーク投資については、設備投資効率を高めながら品質改善に向けて継続的に資本投下を行っていく考え。(NTTドコモ)
- 調査会社等の第三者による客観的な評価指標等も参考に、通信品質の改善とネットワーク投資に取り組んでいる。(KDDI)
- 自社・グループ会社データ(AI・ビッグデータ活用など)や調査会社の評価指標により評価。諸外国と比較して高品質なネットワークと評価。(ソフトバンク)

構成員限り

- (楽天モバイル)
- 例えば第三者評価のスコアや特定の条件下でのスループットなど、同じ土俵で議論できるようにするための指標はあるのか。(宮田委員)

- 通信品質は各キャリアの競争領域であり、企業戦略に関係するものであるため、各社共通の指標を設定することは困難。(NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル)
- 第三者による品質評価としてはOpensignalのデータなどは共通項の一つとして参考になるのではないか。(KDDI、ソフトバンク)

（４）②顧客獲得や顧客維持のモチベーションとして、通信料金収入の確保の他に何があるか（例えば、顧客データの取得・活用、他サービスとの連携、自社経済圏の強化等）。

- 通信事業を起点とした顧客基盤の拡大は、金融やエンタメ等の様々な事業を拡大し、利用者のライフスタイルに合わせた多様なサービス提供を行っていく上でも重要な取組であると認識。また、dポイントクラブ会員の同意を得て会員データを保有しており、利用者一人ひとりに最適なサービス・情報を提供するためのソリューション開発やパートナー企業との連携により、利用者への更なる価値提供に取り組んでいる。（NTTドコモ）
- 通信料金収入の確保が主であるが、顧客接点拡大・顧客獲得数拡大は通信以外の自社経済圏サービスも含めモチベーションになっている。（KDDI）
- 通信料金収入の確保が主であるが、自社グループが提供するサービスの利用の促進に繋がるもの。（ソフトバンク）
- 通信料金収入の確保のほか、自社通信サービス利用者における楽天経済圏内の各種サービス利用の促進に繋がるもの。（楽天モバイル）

2. 現在、通信市場や端末市場において顕在化している課題はあるか

(1) 短期解約問題について、①短期解約の課題は何か。

- 新規契約のホッピング行為を行う者が利益提供の恩恵を多く受けていることで、利用者間の不公平が生じている状態であり、電気通信事業法の目的である「電気通信の健全な発達」や「国民の利便の確保」の観点から課題があるのではないかと認識。（NTTドコモ）
- 契約特典を狙った短期乗換えが増加していることにより、利用者間の不公平が発生していたり、適切な投資を阻害し、健全な市場発展に悪影響を及ぼしていると認識。（KDDI）
- 新規契約から当面の間は事業者の収支はマイナスで、期間経過に伴って収益がプラスに転じるビジネスモデルであり、短期解約により事業者収支がマイナスになる構造。（ソフトバンク）
- 短期解約者へ提供した利益は事業者の持ち出しになっていることに加え、店頭契約においては説明・案内に係る対応が都度発生し販売現場の負担が大きく、回線契約から解約までの事業者のコスト負担（構成員限り）も発生している状況。（楽天モバイル）
- （MNO 3社に対して）楽天モバイルが示しているような短期解約による事業者のコスト負担はどの程度か。（三澤委員）
- 短期解約により設備投資に影響が生じている実態はあるのか。（宮川委員）
- 現状の割引による値付けによりホッピングが誘発されているというのは、ある意味、利用者側の経済合理的な行動が誘発されているとも考えられ、どういう料金体系を出すとどういう顧客流動が起きるのかについて、現状のデータを使ってシミュレーション・分析を行った上で、現状の問題点をしっかり洗い出すといったように、定量的な観点でも議論できれば良いのではないかと認識。（大橋主任）

2. 現在、通信市場や端末市場において顕在化している課題はあるか

(1) 短期解約問題について、①短期解約の課題は何か。

- SIMのみ新規キャンペーンにおいて、ポイント等での還元をしているか。している場合は、その効果や課題を教えてください。
(北構成員)
 - MNPでの契約者に対して、例えばオンラインのチャネルを通じて、一部でポイントでの還元を行っているが、その場合でもホッピング行為は見受けられる。(NTTドコモ)
 - SIMのみ新規契約に対してポイントでの還元も行っているが、その効果については分析できていない。
(KDDI、ソフトバンク)
 - 基本的にはキャッシュではなくポイントで利益提供を行っており、現状、これに対してホッピングが発生している状況。
(楽天モバイル)

**(1) 短期解約問題について、
②当事者が自主的な対策を講じることはいかぬのか。**

【事業者による自主的な対策】

- 施策適用の制限を設けることや契約解除料の設定、踏み台となるような廉価プランの新規受付の停止といった対策を既に講じてきたが、スイッチングコストが低く、抑止力としては低いことから、事業者による努力のみでは防ぎ切れないものについては規制による対策も必要。(NTTドコモ)
- 1人1回の利益提供とする対策は講じているが、新規特典を狙うホッパーが組織化した場合など、事業者の対策だけでは完全に断ち切ることが難しいのが現状。(KDDI)

【規制による対処の必要性】

- 事業収支への影響の観点では、短期解約によりどの程度の規模で事業活動に影響が出ているから、法律によって規制すべきという議論をする必要があるが、その点の議論もまだ十分にできていないのではないかと。(西村(暢史)委員)

(1) 短期解約問題について、
②当事者が自主的な対策を講じることとはできないのか。

【規制による対処の必要性】

- 自助努力だけでは止められず規制の強化を望んでいるようであるが、現行のSIMのみ新規契約に伴う利益提供の上限2万円や違約金の上限についてどのように考えているか。(北構成員)
- 利益提供上限の引下げ(一律禁止、事務手数料相当分の上限設定等)や継続利用条件の一部許容(3か月契約した場合に3,000円を付与し、さらに3か月後に3,000円を付与する等)が考えられるのではないか。違約金の上限引上げについても一定の効果はあると考えられるが、モバイルの場合は簡単にプラン変更ができるという特徴があるため、(違約金上限を月額料金とした場合)低額のプランに変更した後に解約するといった動きが出てくると規制が空振りになることも考えられる。(NTTドコモ)
 - 不当な囲い込みにならない範囲で、端末購入又は新規契約と継続利用を条件とした利益提供の一律禁止の緩和や違約金上限規制の緩和(消費者保護ルール of 違約金上限ルールへの統合)を検討すべきではないか。SIMのみ新規契約に伴う利益提供上限の引下げについて反対はしないが、継続利用条件の緩和の方が望ましい。(KDDI)
 - 回線継続を条件とした利益提供や短期解約への違約金、キャリアスイッチの妨げにならない程度の利益提供上限の引下げが考えられるのではないか。(ソフトバンク)
 - 契約から一定期間経過後に利益提供したり、利益を一定期間内で分割して提供するといった対策により、短期解約の場合に事業者が利益提供を行わないことが可能となるよう規律を見直すべきではないか。一方で、SIMのみ新規契約に伴う利益提供上限は顧客のスイッチを促す上で必要なものであり、現行の水準自体には問題はなく、また違約金についても現状維持で問題ない。(楽天モバイル)

(1) 短期解約問題について、**②当事者が自主的な対策を講じることはできないのか。****【規制による対処の必要性】**

- 短期解約による事業収支への影響や利用者間の不公平を理由に各社から規制の見直しについて提案が出ているが、27条の3の趣旨でもある電気通信事業者間の適正な競争環境とどのように関係しているのか。（西村（暢史）委員）
 - 一部のホッピング行為を行う者に対して利益提供が集中する状況は、電気通信事業法の目的である電気通信の健全な発達や国民の利便の確保の観点から課題があると認識。（NTTドコモ）
 - 継続利用に係る規制の緩和により市場が持続的に成長する循環を作ること、健全な競争環境や利用者間の公平性の是正を目指し、その結果として短期解約問題の解消にも繋がる。（KDDI）
 - 電気通信事業法の規制によりもたらされ問題への対応として、法改正により規制を見直すというのは一定の合理性があるのではないか。（ソフトバンク）
 - 各事業者がSIMのみ契約の獲得を競い合うことが公正競争の促進に資するものと考えており、これに乗じて各社から利益提供を次々と受ける利用者の振る舞いはまさに適正な競争環境の確保を妨げるものであるので、27条の3の枠の中で規律することが考えられるのではないか。（楽天モバイル）

（２）その他、顕在化している課題はあるか。**【端末購入プログラムの残価率算出ルール】**

- ・ 事業者が実質 1 円で端末購入を訴求することができるのは、端末購入プログラムの残価率算出ルールにおいて事業者の裁量により残価率の引上げが可能となっていることが一因であり、事業者の裁量を極力排除する方向でルールを見直してはどうか。（NTTドコモ）
- ・ ルールの見直しからまだ 1 年程度しか経過していないので、現状ではルールの変更は時期尚早ではないか。（KDDI）
- ・ 端末購入プログラムの残価率算出に当たっては、中古買取業者の中でも安価な事例が採用されることにより買取価格が低く抑えられているという懸念やRMJのデータの正確性や客観性に不安があり、また、グルーピングなどによって多様なパターンが生じ、運用が煩雑になっている状況。残価率の算出方法・運用をシンプル化できないか。（ソフトバンク）
- ・ 特段の問題意識はなく、現状維持で問題ない。（楽天モバイル）

【その他】

- ・ 27条の3の規制や各種取組により、以前のような過度な囲い込みが行われる状況にない現状においては、過度とまでは言えないような長期利用者への還元ができるように継続利用割引の規制を見直してはどうか。（NTTドコモ）
- ・ 27条の3の規律の対象となる事業者のうちMNOについては、なぜ競争の影響が少ないとは考えられないのか、契約数という観点がないのかに関してガイドライン上に考え方が示されていない。今後の市場競争の更なる活性化という観点から、規律対象事業者の基準に関する考え方をガイドライン等で明確化できないか。（楽天モバイル）
- ・ 端末購入プログラムの手続の簡素化や27条の3の規制に関する報告事項の見直しができないか。（KDDI）
- ・ 楽天モバイルから、「お試し割」の条件見直しに関する意見があったが、各社が「お試し割」を活用していないのはなぜか。（西村（真由美）委員）
 - ・ 市場の状況とニーズを踏まえて総合的に検討した上で、現状では活用していない状況。（NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク）